

Uppdatering kring Moretimes digitala strategi och affärsmål

I anslutning till extra bolagsstämma i Moretime den 19 november, som bland annat fattade beslut om emissioner i anslutning till att Moretime förvärvar utestående aktier i MDS Digital Solutions AB (MDS), genomfördes en presentation av Moretimes digitala strategi. Presentationen finns från och med idag tillgänglig i Moretime Groups Youtube-kanal (<https://youtu.be/CKS9bDPuYao>).

Som framgår av presentationen integreras nu de digitala satsningar som gjorts inom olika delar av koncernen och det tidigare intressebolaget MDS Digital Solutions AB (MDS) i en digital plattform. Plattformen lanseras under andra kvartalet 2016.

Moretimes digitala strategi innebär i stora drag att digitalisera professionella tjänster och tillgängliggöra dessa för en stor mängd företag, framför allt SME-företag, i en webbaserad plattform. Datan som genereras av användaren kan sedan användas för att erbjuda nya tjänster i plattformen. Stort fokus ligger på att utveckla ett användarvänligt gränssnitt och skapa förutsättningar och möjligheter för interaktion mellan företagen.

Moretimes digitala strategi i korthet

- Skapa en digital "one stop shop" för SME-företag med ett gränssnitt och ett betalningssätt.
- I den digitala plattformen erbjuda de tjänster som idag finns inom de bolag och koncept som ingår i Moretime Group.
- Använda den trafik som idag finns till lawline.se för att generera användare till plattformen.
- Använda data som genereras i plattformen till att erbjuda och skapa nya tjänster.
- Erbjud finansieringslösningar baserat på användardata.

"Med denna plattform kommer vi att fullt ut kunna dra nytta av det stora flöde av digitala kunder som vi har genom lawline.se. Vi har nu två års erfarenhet av att arbeta med en digital modell för rådgivning och har lärt oss hur vi bäst konverterar användare till betalande kunder. Genom att kombinera detta med Moretimes långa erfarenhet av redovisning och de möjligheter till innovation som digitaliseringen skapar inom detta område så har vi lyckats vässa vårt koncept ytterligare" säger Carl-Fredrik Morander, VD Moretime.

I samband med att den digitala strategin uppdaterats har Moretime även formulerat de viktigaste affärsmålen på 2 och 5 år sikt enligt nedan. I omsättningen ingår inte sådan omsättning som genereras från nischade koncept som ligger utanför plattformen.

Affärsmål på 2 och 5 års sikt

	2017	2020
Antal registrerade premiumanvändare	5 000	18 000
Total försäljning tkr	50 000	290 000
Kreditvolym tkr	130 000	600 000
Rörelsemarginal EBITDA	15 %	20 %

Ovanstående affärsmål inkluderar inte affärsområdet Legal & HR. Inom detta område kommer den affärsmodell som under 2015 visat sig fungera väl att fortsätta utvecklas. Denna affärsmodell bygger på att seniora konsulter knyts till Moretime som genom kontinuerlig marknadsföring och paketering av attraktiva och innovativa erbjudanden erbjuds marknaden, framförallt medelstora och stora bolag.

Moretime har inte definierat några intäkts- eller lönsamhetsmål för Financial Services. I det informationsmemorandum som Moretime Financial Services AB offentliggjorde i maj har ett icke tidsatt mål om ett ränte- och provisionsöverskott om 1,5 mkr per månad definierats. Målet för kreditvolymen som kan genereras via den digitala plattformen ligger väl i linje med de volymer som krävs för att nå detta intäktsmål.

Totalt förväntas Moretime omsätta ca 50 mkr under 2015.

Kontakt vid frågor:

Carl-Fredrik Morander, VD Moretime
Telefon: 08- 462 67 10
E-post: carl-fredrik.morander@moretime.se
Hemsida: moretimegroup.se

Fakta om företaget

Moretime Group består av ett moderbolag, Moretime Professional Services AB (publ), samt hel- och delägda bolag verksamma inom nischen kapital- och kompetensförsörjning. Den övergripande målsättningen är att skapa ett ledande ekosystem för professionella tjänster till SME-företag. Tjänsterna når potentiellt en marknad som årligen är värd ca 40 miljarder. Läs mer på moretimegroup.se.